

# 4. ძრავის სისტემის ეფექტურობის გაყიდვა – რეკლამირება როგორ უნდა მოიწონონ თქვენი იდეა

ჰიუ ფოლკნერი,  
ანიბალ ტ. დე ალმეიდა

## გაყიდვა-რეკლამირება! შინაარსი

- აუდიტორიაზე მორგება
- შემუშავებული მაგალითები
- ფინანსური საკითხები დამაჯერებელია?

# რატომ არ ხორციელდება კარგი პროექტები

ენერგოეფექტურობა აღიქმება, როგორც:

- დისკრეციული
- მცირემასშტაბიანობის გამო ნაკლებად მნიშვნელოვანი
- ტექნიკურად რისკის შემცველი
- არასავალდებულო, ვინაიდან ლეგალური ამძრავები არ გვხვდება
- ძვირი

# რისი გავება სურს გადაწყვეტილების მიმღებს?

ზოგიერთი გავრცელებული, ჩვეულებრივი პრობლემის:

- გაუგებარი ჟარგონისა თუ ტერმინების გამოყენება.
- საჭირო საკითხზე მმართველობითი საბჭოსთვის არ მიმართვა.
- სხვა ვარიანტებისა და შესაძლებლობების არ განხილვა.
- რისკ-ფაქტორების ვერ დადგენა და ვერ გამკლავება.
- ფინანსური შეფასების მართებული მეთოდის არ გამოყენება.
- არათანმიმდევრული პრეზენტაციის ჩატარება.
- გასაგები რეკომენდაციების არ გაცემა.

## აუდიტორიის გაცნობა

- ვისზე ცდილობთ გავლენის მოხდენას?
- რა აინტერესებთ მათ?
- რა მოტივაცია აქვთ?
- როგორ უნდა წარუდგინოთ ინფორმაცია?
- მოახერხებთ მათ მოკლე ვადაში დაინტერესებას?

## ზემდგომთა მხარდაჭერას თუ მოიპოვებთ?

- ეს დაგეხმარებათ გადაწყვეტილების მიმღებთა პერსპექტივების გაგებაში.
- აგარიდებთ საფრთხის შემცველ ვარიანტებს იმ ფაქტორებით, რომლებშიც თავად არ ხართ გათვითცნობიერებული.
- საპროექტო წინადადების შემუშავებისას ელჩის ფუნქცია უნდა შეითავსოთ.
- პრეზენტაციის დროს ადვოკატივით იმოქმედეთ.

## იყავით სანდო

- დაკვირვებით შეაფასეთ პროექტები და არასოდეს გაუწიოთ რეკლამა ისეთ საკითხს, რაშიც დარწმუნებული არ ხართ.
- არასოდეს გამოთქვათ გადაჭარბებული პრეტენზიები.
- ეცადეთ, იმაზე მეტი გასცეთ, ვიდრე - დაჰპირდით.
- როდესაც რაიმეზე დასტურს მიიღებთ, დაუყოვნებლივ შეუდექით მის განხორციელებას და ყველა ღონე იხმარეთ მისი წარმატებით შესრულებისთვის.
- დარწმუნდით, რომ ხალხი თქვენი მიღწევების შესახებ ინფორმირებულია და ყველაფერი ჩაიწერეთ.
- თვალი ადევნეთ სიახლეებს. თქვენ გსურთ, ორგანიზაციაში წარმოადგენდეთ ისეთ პირს, რომელმაც იცის, რა მდგომარეობაა მსოფლიოში ენერგოსფეროსთან დაკავშირებით, ასევე, იცნობს ვაჭრობის სქემებს, ფასებს და ა.შ. ზემდგომ პირებს ამ საკითხთან მიმართებაში თქვენი ავტორიტეტი აგრძნობინეთ .

## დაგეგმეთ პროექტები

თქვენი მონაცემები სწორი და დამაჯერებელი უნდა იყოს

შესაძლებლობისთანავე გადაამოწმეთ სხვადასხვა წყაროების მიხედვით

შეამოწმეთ ვარაუდების გონივრულობა

გაითვალისწინეთ და მზად იყავით მოულოდნელობებისთვის

ტექნოლოგიის სხვა მომხმარებლების მაგალითები გაითვალისწინეთ

გადახედეთ თვალსაზრისს საწვავის სამომავლო ფასებთან დაკავშირებით



## ემიეთ სხვა სარგებელი

- ნაკლები ტექნიკური მომსახურება
- მიწოდების გაცილებით დიდი შესაძლებლობა
- გაუმჯობესებული ხარისხი
- უკეთესი გარემო და პირობები
- შესაძლოა, კლიენტები ნახშირბადის კვალის შემცირებით დაინტერესდნენ
- კარგი პოპულარიზაცია, რეკლამა

## ფასი მართებულია?

[ფასის] რამდენიმე ვერსია განიხილეთ  
შეამოწმეთ არსებული ვარაუდები  
გაითვალისწინეთ გათიშვის ღირებულება/ხარჯი  
ღირს თუ არა დამოუკიდებელი შეფასება

## ფინანსები

მთავარი ბიუჯეტი – როდის განიხილება?

შემოსავალი – სარგებელი მცირე და საკმარისად სწრაფია?

- მარტივი სარგებელი
- მთელი დატვირთვის განმავლობაში ღირებულების დადგენის მეთოდოლოგია
  - წმინდა არსებული ღირებულება/ხარჯი (NPV)
  - მოგებისა და ღირებულების/ხარჯის შეფარდება
  - შემოსავლის შიდა რაოდენობა (IRR) ან ინვესტიციიდან მიღებული მოგება/შემოსავალი (ROI).

## რისკი

- ტექნიკური
- ღირებულება/ხარჯი
- მონტაჟისა და ექსპლუატაციაში შეყვანის დრო
- ეკონომიკა

## სხვა რისკები

- ბიზნეს-საქმიანობის შეწყვეტა ან ადგილის ცვლილება
- შემცირებები ან აუტოსორსინგი
- ბიზნესზე კონტროლის დამყარება
- პროდუქტის ცვლილება
- ენერგომომსახურებასთან დაკავშირებული კონტრაქტების გაფორმება



# მარტივი სარგებლის ანალიზი

## სემინარის მაგალითი

## ფასდაკლების განაკვეთი/რაოდენობა

ფასდაკლების

რაოდენობა

€1,000-იანი ხუთი სამომავლო  
წლის არსებული ღირებულება

4% €821.93

10% €620.92

20% €401.88



# ფასდაკლებული ფინანსური ნაკადის ანალიზი

ცვლადი სიჩქარის ამძრავის შესაბამისი სემინარის  
მაგალითი



# საწინააღმდეგო მოსაზრებები

დარწმუნებულები არ ვართ, რადგან...

- ...პრობლემა ნათელი არ არის
- ...პრობლემის გადაჭრის თქვენეული გზა ჩვენთვის გაუგებარია
- ...არ არსებობს მისი ეფექტურობის დამამტკიცებელი მონაცემები
- ...თქვენს ვარაუდებს არ ვეთანხმებით.

პროექტი მოგვწონს, მაგრამ...

- ...მისი განხორციელება საზიანოდ გვეჩვენება
- ...არ ვიცით, რამდენ ხანს შევინარჩუნებთ ამ შენობას/პროცესს/აღჭურვილობას
- ...მუშახელი არ იქნება ამაზე თანახმა
- ...ამ პროექტის დაფინანსებისთვის თანხა არ მოგვეპოვება
- ...საჭირო რესურსი პერსონალის მხრივ სხვა საქმისთვისაა ამჟამად განკუთვნილი
- ...ერთ-ერთ ჩვენგანს უკეთესი იდეა აქვს
- ... ამ საკითხთან დაკავშირებით აქამდე რატომ არაფერი გააკეთეთ?

## ვარაუდები ფინანსურ საკითხებთან მიმართებაში

საჭიროა თუ არა სიზუსტის ანალიზი ჩამოთვლილთაგან რომელიმე შემთხვევაში?

- საწვავის ფასის ინფლაცია
- საწარმოს მუშაობა
- პროექტის ღირებულება
- გადასახადებით დაბეგვრა
- ტექნიკური მომსახურების ღირებულება/ხარჯები
- პროექტის ხანგრძლივობა

## შეთავაზების დაწერა

პირველ რიგში, თქვენი ორგანიზაციის სტილის შესაბამისი ნიმუში შექმენით, რომელიც შემდეგ განყოფილებებს უნდა შეიცავდეს :

- ფინანსური საკითხები
- სხვა სარგებელი
- რისკები
- მომდევნო ნაბიჯები

## გაყიდვა-რეკლამირება! - შეჯამება

თავი მათ ადგილას წარმოიდგინეთ -  
განახორციელებდით ინვესტიციას თქვენს  
წინადადებაში?

სხვა რა სარგებლის შეთავაზება შეგიძლიათ?

თქვენი წინადადება მოკლე და მკაფიო თუ არის  
და რისკების მოგვარებას თუ გულისხმობს?

საუკეთესოდ აღწერეთ ფინანსური საკითხები?

შეიძლება თქვენი ნდობა?